

**ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

**ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям
рабочих, должностям служащих**

для специальности
38.02.08 Торговое дело

Фонд оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 г. N 548 (зарегистрирован Министерством юстиции РФ 22.08.2023 г. N 74906).

Внутренняя экспертиза:
Заведующая УМУ Заметта Д.Н.

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ПК, ОК	Наименование темы	Наименование оценочного средства	
		Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	2	3	4
ПК 4.1- ПК 4.6; ОК 01- ОК 04	МДК. 04.01 Технология организации работы по специальности 20004 Агент коммерческий Раздел 1. Деятельность предприятия по закупкам материально-технических ресурсов.	устный опрос; практическое занятие – решение ситуационных задач; защита практических работ	Экспертное наблюдение и оценка выполнения: - практических заданий на дифференцированной зачете по МДК; - выполнения заданий экзамена по модулю; - экспертная оценка защиты отчетов по учебной и производственной практике
	Раздел 2. Коммерческая деятельность по реализации продукции предприятия.		
	Раздел 3 Транспортно-экспедиционное обслуживание		
	Раздел 4. Электронная коммерция		
	Раздел 5. Документальное оформление сделок		
	Раздел 6. Рекламная деятельность		
	Раздел 7. Основы налогового и страхового законодательства		

Вопросы для устного/письменного опроса

МДК.04.01 Технология организации работы по специальности 20004 Агент коммерческий

1. Этапы закупочной работы. Система показателей для анализа предложения на рынке.
2. Организация работы по формированию заказов потребителей.
3. Методы изучения рынка товаров, сырья, материалов.
4. Критерии выбора поставщика. Анализ закупочной деятельности.
5. Технология закупки товаров и ресурсообеспечение оптовика.
6. Основные обязанности предприятия-поставщика, покупателя.
7. Варианты включения транспортных расходов в цену продукции.
8. Приемка товаров. Особенности приемки импортных товаров.
9. Формы расчетов при закупке материальных ресурсов.
10. Цели сбыта. Формирование портфеля заказов предприятия.
11. Прогнозирование сбыта продукции. Методы прогнозирования сбыта продукции.
12. Понятие канала распределения продукции.
13. Сущность канала распределения продукции и взаимодействие его участников.
14. Посредники в различных каналах.
15. Плотность канала распределения.

16. Количественные характеристики распределительного канала.
17. Эффективность канала распределения.
18. Факторы, влияющие на длину канала распределения.
19. Элементы сбытовой деятельности предприятия: разработка планов-графиков отгрузки товаров покупателям, подготовка продукции к отправке, организация отгрузки и оформление документов, связанных с отгрузкой, контроль за выполнением заказов покупателей и платежеспособностью клиентов.
20. Анализ сбытовой деятельности предприятия.
21. Организация оказания дополнительных услуг клиентам.
22. Состав и виды и характеристика дополнительных услуг по отношению к типам клиентов, по функциональному назначению и т.д.
23. Задачи автоматизации складских операций.
24. Кодовая система хранения товара.
25. Штриховое кодирование: понятие, виды кодирования.
26. Виды считывающих устройств.
27. Этикетки штрихового кода.
28. Технология применения штрихового кодирования.
29. Автоматизация технологических процессов на высотных складах.
30. Автоматизация технологических процессов на складах.
31. Автоматизированные складские комплексы в торговле.
32. Автоматизированные транспортно-складские системы.
33. Процесс товародвижения.
34. «Сквозная технология» доставки груза.
35. «Пакетная технология» доставки груза.
36. «Контейнерная технология» доставки груза.
37. Нормативные акты, регламентирующие перевозки.
38. Виды и особенности транспортировки грузов. Общие правила перевозки грузов.
39. Виды и нормы расходов транспортной тары и упаковочных материалов.
40. Виды погрузочно-разгрузочного оборудования и приспособлений.
41. Правила техники безопасности при погрузо-разгрузочных работах и транспортировке. Виды экспедиционного обслуживания.
42. Правовая ответственность за нарушение правил перевозки.
43. Документооборот транспортной операции. Документы, регламентирующие отношения сторон при перевозке товара.
44. Основные подходы к созданию интернет-компаний: информационная поддержка существующего неэлектронного бизнеса, организация продаж через Интернет товаров и услуг существующего неэлектронного бизнеса, создание интернет-компаний, реализующей товары и услуги, исключительно через Интернет, рекламная модель.
45. Основные виды сетевого бизнеса: Интернет-магазины, торговые площадки, маркетплейсы. Денежные расчеты в сети.
46. Системы расчетов, работающие с реальными деньгами и использующими электронную валюту.
47. Договор поставки и договор купли-продажи.
48. Правовые основы, содержание, порядок оформления.
49. Задачи и общие принципы складского учета.
50. Первичные документы при оформлении операций по движению материальных ценностей.
51. Материальная ответственность и материально-ответственные лица.
52. Торговой количественный учет.
53. Взаимосвязь складского торгового учета с учетом в бухгалтерии.
54. Материальная ответственность и материально-ответственные лица.
55. Правовое регулирование рекламной деятельности.

56. Рекламные средства, выбор рекламных средств, размещения рекламных средств.
57. Основы разработки рекламных объявлений и текстов.
58. Рекламная деятельность оптовых предприятий: цели, рекламные средства
59. Рекламная деятельность производственных предприятий: цели, направления, рекламные средства.
60. Сотрудничество в рекламной деятельности промышленных, оптовых и розничных предприятий.
61. Информационные материалы ПР.
62. Организация мероприятий ПР. Основные положения налогового законодательства.
63. Функции и классификация налогов. Порядок налогообложения.
64. Экономическая сущность и категории страхования. Классификация видов и систем страхования.
65. Правовые основы страхования. Особенности организации имущественного страхования.
66. Особенности страхования транспортных средств, грузов.
67. Содержание и особенности правового регулирования договоров страхования финансовых рисков.
68. Торговой количественный учет.
69. Взаимосвязь складского сортового учета с учетом в бухгалтерии.
70. Страхование кредитных рисков.

Критерии оценивания устного опроса

Оценка «5»: все вопросы раскрыты полностью и корректно со ссылкой на необходимые нормативные документы, материал изложен логично, грамотно, приведены практические примеры;

Оценка «4»: все вопросы раскрыты со ссылкой на необходимые нормативные документы, однако, могут иметься несущественные недостатки, неточности (могут быть использованы документы, утратившие силу, примеры не полностью соответствуют вопросу), материал изложен логично;

Оценка «3»: вопросы раскрыты не полностью, имеются существенные недостатки (имеются серьезные неточности в ссылках на нормативную базу или на утратившие силу нормативные документы или полностью отсутствует примеры); материал изложен нелогично.

Оценка «2»: отсутствуют ответы на вопросы либо ответы полностью не соответствуют нормативным и теоретическим положениям.

Тематика рефератов/докладов

«Необходимость унификации маркировки товаров в системе менеджмента качества»,

«Посреднический бизнес в современной России».

«Интерактивный маркетинг».

«Электронная коммерция

«Роль рекламы и публичных рилейшнз в формировании культуры бизнеса».

Критерии оценки реферата:

- актуальность темы исследования;
- соответствие содержания теме;
- глубина проработки материала;
- правильность и полнота разработки поставленных вопросов;
- значимость выводов для дальнейшей практической деятельности;
- правильность и полнота использования литературы;
- соответствие оформления реферата стандарту;
- качество сообщения и ответов на вопросы при защите реферата/доклада.

Оценка «5» (**отлично**): обучающийся умеет работать с дополнительной литературой по дисциплине, умеет выделять главное, второстепенное; логично, грамотно, научно излагает материал в письменной форме. Качественное внешнее оформление. Работа выполнена в срок.

Оценка «4» (**хорошо**): обучающийся умеет работать с дополнительной литературой по дисциплине, умеет выделять главное, второстепенное; грамотно излагает материал, но содержание и форма изложения имеют неточности. Качественное внешнее оформление. Работа выполнена в срок.

Оценка «3» (**удовлетворительно**): обучающийся умеет работать с дополнительной литературой по дисциплине, излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности, удовлетворительное внешнее оформление. Работа выполнена не в срок или не указана литература.

Оценка «2» (**неудовлетворительно**): обучающийся не умеет работать с дополнительной литературой, излагает материала бессистемно или не выполнил задание.

Тестирование:

1. Товарная номенклатура – это:

- а) совокупность товаров, имеющих аналогичное функциональное назначение;
- б) совокупность товаров определенного класса, имеющих схожий состав потребительских свойств и показателей;
- в) совокупность товаров определенного вида, выделенных по перечню отдельных признаков
- г) совокупность все ассортиментных групп товаров

2. Вид товаров – это:

- а) совокупность товаров определенной группы, объединенных общим названием и назначением;
- б) совокупность разных видов, сортов, размеров, фасонов и других разновидностей товаров;
- в) разные модели одного вида, которые различаются по таким признакам, как размер, цвет, фасон и др.;
- г) ассортимент товаров, представленный в магазине

3. Комплексы, предназначенные для определенных категорий покупателей, включают:

- а) товары для дачи, товары для пляжа;
- б) товары для женщин, товары для мужчин, товары для детей;

- в) смешанный ассортимент;
- г) подарки

4. Свобода договора характеризуется такими аспектами:

- а) договор является свободным волеизъявлением сторон;
- б) объектом договора может быть любой предмет или действие;
- в) ответственность по договору должна быть гражданской;
- г) все ответы верны

5. К организаторам оптового оборота относят:

- а) товарные оптовые ярмарки, аукционы, оптовые и мелкооптовые рынки;
- б) брокеров, дистрибьюторов, агентов, дилеров;
- в) склады оптовиков, магазины-склады;
- г) оптовые предприятия национального, регионального и местного уровней

6. Почему в процессе телефонного разговора с клиентом предпочтительнее форма глаголов настоящего времени, например, "Вы довольны нашей последней поставкой?" (вместо - "Вы были довольны нашей последней поставкой?")?

- а) как рекомендуют психологи.
- б) форма настоящего времени сообщает собеседнику, что он является клиентом, а не был им в прошлом или станет в будущем.
- в) так проще формулировать вопросы при разговоре с клиентом.

7. _____ - легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одно или несколько рабочих мест продавца, на площади которых размещен товарный запас на один день торговли.

- а) магазин
- б) павильон
- в) палатка

8. В случае сравнения конкурентов покупателем решающее значение имеют два фактора:

- а) соотношение цены и качества предоставляемых товаров.
- б) соотношение цены и количества предоставляемых услуг.
- в) соображения лояльности.

9. _____ - это торговля, осуществляемая специализированными организациями, в т.ч. и некоторыми магазинами, путем пересылки по почте товаров, выбираемых и заказываемых покупателями по образцам, каталогам и т.п.

- а) посылочная
- б) розничная
- в) стационарная

10. Выгодная цена не всегда является для клиента основным критерием в процессе принятия решения о сделке по причине:

- а) клиент не умеет считать свои деньги.
- б) запрос клиента предполагает удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств
- в) клиент пытается манипулировать.

Критерии оценивания теста

80-100% правильных ответов - отлично

60 – 79% правильных ответов – хорошо

40 – 59% правильных ответов- удовлетворительно

Менее 40% правильных ответов - неудовлетворительно

Практические задания:

Задача №1

Планирование продаж основывается на ответах по следующим вопросам, дополните их:

- а) что и сколько продавать?
- б) какие конкурентные преимущества?
- в) где и кому продавать? (территория, город, район, потребительская среда)
- г) с помощью чего или кого достигнуть минимального или максимального представления в установленных каналах сбыта?

Задача № 2

Выберите, что, по –вашему, является ошибками при разговоре с клиентом.

- Продолжать разговор более 3-х минут
- Продавать сразу по телефону
- Говорить по телефону, что речь пойдет о покупке
- Передавать инициативу при ведении беседы клиенту
- Говорить в режиме монолога более 30 секунд

Задача № 3

Представить наиболее эффективный канал сбыта компании по производству верхней женской одежды в Московской области.

Задача № 4

Предприятию оптовой торговли необходимо принять решение по выбору варианта канала распределения товара. В основе решения лежит критерий эффективности.

На каком варианте следует остановиться менеджеру по продаже?

1.Канал нулевого уровня - расходы, связанные с содержанием собственной розничной торговой сети, составляют 50 млн. руб., издержки обращения– 100 млн. руб., прибыль от реализации товара - 100 млн. руб.

2.Одноуровневый канал (использование посредника - розничной торговли) - издержки обращения – 60 млн. руб., прибыль – 30 млн. руб.;

3.Двухуровневый канал (производитель продает товар оптовому посреднику) – издержки обращения – 120 млн. руб., прибыль – 40 млн. руб.

Критерии оценивания практической работы

Оценка «5»: даны ответы на поставленные вопросы, имеются грамотные и обоснованные выводы по проведенному анализу, задание выполнено полностью

Оценка «4»: даны ответы на поставленные вопросы, имеются выводы по проведенному анализу, однако отсутствует подтверждение причинно-следственной связи, задание выполнено

Оценка «3»: даны ответы не на все поставленные вопросы, имеются неправильные выводы по проведенному анализу или они отсутствуют

Оценка «2»: не даны ответы на поставленные вопросы, задание не выполнено

- соблюдать правила техники безопасности;
- изучить должностные обязанности коммерческого агента;
- ознакомиться с приемами делового общения;
- изучить источники поступления товаров (поставщиков) и определить критерии их выбора;
- изучить портфель заказов;
- овладеть методами планирования закупки товаров;
- изучить методы прогнозирования сбыта продукции;
- овладеть навыками документального оформления закупки товаров;
- изучить порядок организации отгрузки товаров;
- изучить порядок организации доставки грузов покупателю;
- овладеть навыками документального оформления складского учета товаров;
- ознакомиться с порядком оформления отчетности по торговым операциям
- составить текст рекламного обращения;
- овладеть навыками оформления витрин, демонстрационных стендов;
- рассчитать основные налоги, уплачиваемые предприятием;
- ознакомиться с организацией страхования имущества предприятия.

Производственная практика (по профилю специальности)

Содержание практики

- Инструктаж по охране труда;
- Осуществление проверки необходимой документации для заключения контракта;
- Изучить источники поступления товаров (поставщиков) и определить критерии их выбора;
- Изучение портфеля заказов;
- Овладение методами планирования закупки товаров;
- Изучение методы прогнозирования сбыта продукции;
- Овладение навыками документального оформления закупки товаров;
- Изучение порядка организации отгрузки товаров;
- Изучение порядка организации доставки грузов покупателю;
- Овладеть навыками документального оформления складского учета товаров;
- Ознакомиться с порядком оформления отчетности по торговым операциям
- Подготовка отчета по итогам прохождения производственной практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ ЛИСТ

1. _____ (Ф.И.О. обучающегося указывается полностью)
2. Студента _____ курса _____ группы Форма обучения _____
3. Специальность: _____ 38.02.08 Торговое дело _____
4. _____ Квалификационный экзамен _____
5. Наименование профессионального модуля
ПМ 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Коды ПК	Профессиональные компетенции включающие в себя	Оценка компетенции в баллах				
		1	2	3	4	5
ПК 4.1.	Участвовать в работе по установлению необходимых деловых контактов между покупателями и продавцами товаров, включая техническую и другую продукцию (оборудование, сырье, полуфабрикаты и др.).	1	2	3	4	5
ПК 4.2.	Оказывать коммерческие услуги.	1	2	3	4	5
ПК 4.3.	Содействовать покупке и продаже партий товаров (оптом).	1	2	3	4	5
ПК 4.4	Обеспечивать надлежащее оформление заключаемых договоров и контрактов, других необходимых документов.	1	2	3	4	5
ПК 4.5	Выполнять необходимую техническую работу при заключении соглашений, договоров и контрактов, размещении рекламы в средствах массовой информации.	1	2	3	4	5
ПК 4.6	Организовывать предоставление транспортных средств, оказывать помощь в доставке товаров.	1	2	3	4	5

Коды ОК	Общие компетенции (для всех модулей единый)	Оценка компетенции в баллах				
		1	2	3	4	5
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	1	2	3	4	5
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	1	2	3	4	5
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	1	2	3	4	5
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	1	2	3	4	5
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	1	2	3	4	5
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации	1	2	3	4	5

	международных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;					
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;	1	2	3	4	5
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;	1	2	3	4	5
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	1	2	3	4	5

Профессиональные и общие компетенции

.....
Освоены/не освоены

Преподаватели:

.....
.....
.....

« ____ » _____ 20 ____ г.